

平成19年11月

# 「10年の歩み」

財団法人七十七ビジネス振興財団

# ごあいさつ

財団法人七十七ビジネス振興財団  
理事長 勝股 康行



このたび財団法人七十七ビジネス振興財団は設立10周年を迎えることができました。これまで着実に事業を進めて参ることができましたのは、ひとえに皆様の厚いご支援とご協力の賜物であり、心より感謝申し上げます。ご承知のように本財団は七十七銀行の創業120周年記念事業の一つとして、産学官の幅広い有識者のご参加をいただき公益法人として設立されたものであります。

この10年間を振り返ってみますと、本財団が設立された平成10年度は実質経済成長率がマイナスになるなど日本経済が大変厳しい不況に見舞われた年でした。バブル崩壊の影響が本格化したもので、二度にわたり緊急経済対策等が実施されました。その前年には大手証券会社や一部都市銀行が経営破綻し、当地においても第二地方銀行の一角が行き詰まり、さらに当年には長期信用銀行二行が相次いで破綻するなど、金融システムも大きく揺いだ年でありました。そうした激動のなかで財団は船出したのであります。

その後も厳しいデフレ経済は続き、日本銀行はゼロ金利政策という異例の措置に踏み切りましたが、それでも事態は改善されませんでした。平成13年には小泉内閣が発足し「構造改革なくして、景気回復なし」として公共投資の抑制、規制緩和等に踏み切りましたが、その直後に米国において同時多発テロが発生、続いて米軍によるアフガニスタン侵攻、平成15年には米・英軍によるイラク空爆があり、緊迫した国際情勢の中、原油価格は上昇し、景気も低迷を続けました。

幸い、平成14年頃から景気は幾分回復の兆しを見せ、その後世界景気の拡大に伴う輸出の増大や企業収益の回復・技術革新等により設備投資も増加したため、景気は緩やかながら上昇を続け、景気上昇期間としてはいざなぎ景気を上回るに至りました。また東京はじめ大都市においては地価が上昇に転じ、一部にバブル的動きもみられるに至りました。

一方、原油価格は総じて高騰を続け、現在史上最高値を更新中であります。また米国においては信用力の低い個人向け住宅融資（サブプライム・ローン）の焦げ付き問題が表面化し、その景気への悪影響が心配されています。

この間、中小企業経営をめぐる環境についてみますと、平成11年には「中小企業基本法」が36年ぶりに改正され、「中小企業こそが我が国経済の発展と活力の源泉」であるとの認識のもと、「経営の革新・創業の促進」「経営基盤の強化」などが打ち出されました。平成13年には内閣府の中に「総合科学技術会議」が設置され、「科学技術立国として産学官が連携して経済を活性化する」ことになりました。

また地域金融機関も平成15年以降、地域密着型金融の強化を図り、中小企業と地域経済の再生・活性化のため鋭意努力しており、これらは中小企業にとって何がしかの追い風になっています。

次に宮城県経済についてみますと、バブル崩壊後厳しい状態が続いていましたが、平成16年度には県内総生産も5年ぶりに名目でプラスに転じ、地価も15年ぶりに今年から上昇に転じました。しかし、公共投資の削減、大企業の海外への工場移転、中心商店街の衰退など地域経済を取り巻く環境は依然厳しいものがあり、景気浮揚感の一部にとどまっています。

県内人口も平成17年以降減少に転じましたが、これは大正9年の調査開始以来のことです。また65歳以上の高齢者人口の割合も平成18年には20%を超えるに至りました。こうした人口の減少と高齢者比率の上昇（若年層の減少）は当然のことながら地域経済にとってマイナスとなっています。

以上のように財団が設立されてからの10年間は、日本経済にとっても地域経済にとっても大変厳しいものがありましたが、そうした中で当財団は地域経済活性化のために努力して参りました。

当財団は県内の産業・経済の発展に寄与した企業に対して「七十七ビジネス大賞」を、そして新規事業活動を志している起業家に対して「七十七ニュービジネス助成金」を贈呈していますが、この10年間に「大賞」は33社（応募総数158社）、「助成金」は31社（同348社）に及びました。

これら受賞された企業の経営トップの皆様にはインタビューを行い、それを「七十七ビジネス情報」に掲載していますが、いずれの方々も優れた経営理念とノウハウをお持ちであり、その内容はこれから企業経営を志すの方々にはもちろんのこと、現在企業経営に従事しておられるの方々にとってもご参考になると思います。今回本小冊子にその内容を要約して掲載していますので是非ご覧いただきたいと存じます。

当財団はこれら表彰事業のほか、企業経営に関する相談事業、各種セミナーの開催、地域経済に関する調査研究、刊行事業等を行っており、これまでの実績を生かして今後とも地域経済発展のために尽力して参りたいと思います。

最後に経済のグローバル化が急速に進んでおり、日本経済も地域経済もそれへの対応を迫られています。これに対しては内外情勢の変化を的確に把握しつつ、各地各社が持っている独自の技術や素材など特色を生かして新たなビジネスチャンスを見出していくことが必要であり、それには産学官と金融が一体となってこれに当たることが肝要であります。

本年度から新しい公益法人制度が導入されましたが、私どもとしては新制度の趣旨を踏まえ、地域の皆様のニーズに的確にお応えして参りたいと存じます。今後とも一層のご支援、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

平成19年11月

## 目 次

ごあいさつ .....	理事長 勝股 康行 ...P 1
I .「七十七ビジネス大賞に見られる当地優良企業の企業像及び七十七 ニュービジネス助成金に見られる新規起業の動きと成功の条件」 .....	P 4
II . 受賞企業名と受賞理由 .....	P18
III . 10年間の応募状況について .....	P22
IV . 講演会開催状況 .....	P25
V . 特定テーマセミナー開催状況 .....	P26
VI . 役員名簿 .....	P27
VII . 賛助会員 .....	P28
○資料（設立～現在） .....	P29
設立目的・組織概要	

## I 七十七ビジネス大賞に見られる当地優良企業の企業像及び七十七ニュービジネス助成金に見られる新規起業の動きと成功の条件

本財団が設立されたのは平成10年4月で、今年度で丁度10周年になります。財団発足当時、地域経済はもとよりのこと、日本経済全体が厳しい不況に見舞われていました。

そのため本財団は七十七ビジネス大賞を設けて「県内の産業・経済の発展に寄与した企業」を表彰すると共に、「新規事業活動を志す起業家」に対して七十七ニュービジネス助成金を贈呈し、両者併せて地域経済の活性化に役立たせたいと考えた次第であります。

過去9年間にビジネス大賞を受賞された企業は30社、ニュービジネス助成金を受賞された企業は28社に及んでいます。その都度、各社の代表者から会社設立の経緯、会社運営上の課題、今後の展望等について伺い、それを本財団の季刊誌に掲載してきました。

それをもとに当地優良企業の企業像と最近における新規起業の動き等について取りまとめてみました。何かの参考になれば幸いです。

### 1. 七十七ビジネス大賞に見られる当地優良企業の企業像

これまでにビジネス大賞を受賞された企業30社について、業種別にみてみますと製造業19社、サービス業4社、卸売業3社、飲食業2社、建設業2社となっています。

製造業では食品関係（水産加工・醸造・菓子等）が12社もあり、卸売業3社もすべて食品関係、これに飲食業2社を加えますと、全体の6割弱の17社が食料品関係であり、当地の産業構造の特徴を示しています。ちなみに、残りは食品以外の製造業が7社、サービス業4社、建設業2社となっています。

次に企業の設立時期についてみてみますと、大正が1社、昭和が28社（うち戦後27社）、平成が1社となっており、ほとんどが戦後発足した企業ということになります。もっとも、創業時期についてみますと、明治・大正が9社も含まれており、その多くは水産加工業・酒造業・農業種子などの地場産業であります。いわゆる老舗はごく一部にとどまっており、長期に亘って優良企業であり続けることは容易でないことを示しています。

特にこの20年間はバブルの発生とその崩壊、金融システム不安、長期にわたるデフレ経済と厳しい経営環境が続いており、そうしたもとで良い業績を維持することは至難であったといえます。

こうした中で七十七ビジネス大賞を受賞された企業はそれぞれ独自の経営方針のもと社内挙げてのたゆまぬ努力等によってそれを可能にしたものといえます。各企業の代表者とのインタビュー等からみた共通点は次の通りであります。

**第一は各社ともしっかりとした経営理念を持ち、これが各企業のバックボーンとなり、厳しい経営環境を克服したものといえます。**

「お客様へのサービス、喜働の職場づくり、堅実経営の三つの完全を目指している。」  
( 菓匠三全 )

「心をこめて良い酒を造り、お得意さんには誠意を持ってあたるという家訓を守っている。」  
( 佐浦 )

「安全・おいしさ・適正価格・ごまかしが無いの4原則、良い原料・清潔な工場・優秀な技術・経営者の良心の4条件を基本理念としている。」  
( 仙台味噌醤油 )

「事業を行ううえで大事なことは、お客様・社員・社会の皆様にご喜ばれる会社であることである。」  
( 服部コーヒーフーズ )

「人・成長・創造で社会に貢献する。」  
( エムジー )

「常に時代の最先端に位置し、そして人々の幸せ作りに貢献する」  
( 宮城化学工業 )

「出会いを大切にし、人に対し精一杯尽くす。そうすることで回りまわって最後は自分のところに来る。」  
( 村田水産 )

「小さくとも業界で日本一を目指す。たとえ一番は無理でもある程度自分で納得できるものにしたい。」  
( かわむら )

「三陸地域の魅力を食文化を通じて消費者へ伝えていく。」 ( 阿部長商店 )

「美味しいものを廉価で提供するという創業者の意志を継いでいる。」  
( 白松がモナカ本舗 )

「お客様の喜びや人としての心を大切にして家造りを進めている。」  
( スモリ工業 )

「育種による社会奉仕を社是としており、事業の拡大よりも事業の継続を重視している。」  
( 渡辺採種場 )

以上のように様々ではありますが、いずれも立派な経営理念といえます。

### **第二に各社とも独自の経営戦略を持ち、経営環境の変化に極めて敏感で、それにすばやく対応しています。**

「当社独自のメーカーベンダーを目指している。メーカーは単品大量生産で効率を上げる必要があり、一方ベンダーは沢山の品揃えと顧客のニーズに合わせた単品管理が主であり、本来一体になりにくいものであるが、コンピューターを活用してそれを可能にしている。こうすることで経営環境の変化にすばやく対応している。」  
**(アイリスオーヤマ)**

「当社のターゲットは女性と子供である。市場調査・試食を重ね、それにふさわしいものを提供している。かつ顧客の嗜好の変化や季節等を考慮した商品開発を心がけている。消費動向・価値観の変化のピッチが早く、日夜勉強しないと追いつかない。」  
**(白謙蒲鉾店)**

「外食産業で成功するためには、サービス（笑顔・スピーディー・さわやかさ）、店舗力（整理整頓・清潔）、商品力（美味しく・均一な品質）の3つが大切であり、そうした観点から全店舗を管理している。」  
**(カルラ)**

「自己満足的な物づくりではなく、世界が何を欲しているかを的確に把握し、新商品を市場に出すよう頑張っている。」  
**(宮城化学工業)**

「鋳物産業は汚い、きつい、危険の3Kといわれ、企業として生きていくこと自体難しい。については積極的に自動化を進める一方、お客様に対してもコスト引き下げを提案し信頼を得ている。」  
**(岩機ダイカスト工業)**

「企業は常に変わらないと生きていけない。企業30年説と言われるが、その意味するところは30年たっても同じことをやっていたら駄目ということである。」  
**(ユーメディア)**

### **第三に各社とも企業改革や技術革新を積極的に進めています。**

「半導体業界の技術進歩は非常に早く、これについていけなければ負け組になってしまう。技術開発こそが唯一の収益源であり、お客様のニーズに応えて、ソリューションを提供することがわが社の使命である。」  
**(日本セラテック)**

「多くの企業はコンピューターに合わせて経営を行なっているが、当社は経営にパソコンを合わせた。情報だけでなくデータもすべてイントラネットで管理し、全社員が活用している。」  
(アイリスオーヤマ)

「お客様一人ひとりに合うウェットスーツを作るため、ACT技法（解剖学的動体追従カット）を導入し、新たに三次元データを測定できるスキャナーを開発、さらに生産ラインを見直して納期の大幅短縮に成功した。」  
(モビーディック)

「製品設計から金型、部品加工、生産ラインまで一貫生産システムを組み立て、海外生産に対抗できるようにした。」  
(北光)

**第四にISOやHACCPの取得にも極めて前向きであります。社会の関心が品質や環境重視に向かっている事を考えてのことであり、これを従業員教育にも活用しています。**

「このほどISO9001を取得したが、これは取引先の病院や建設業者が認証取得に積極的に動いたからである。」  
(小山商会)

「ISOの取得・維持には費用がかかるが、他人の目を入れることで経営に緊張感が出てくる。自分達だけだと自己満足に陥りがちである。」  
(同和興業)

「ISOを取得したことで社員の考え方が品質に対しても環境に対しても大分変わって来た。」  
(ユーマディア)

「HACCPは安全安心のため、ISOは受注・発注や在庫管理のためで、この二つがトータル的にセットされれば完璧に近い。」  
(かわむら)

「HACCPは一つの衛生管理手法であるが、外部の基準である。当社では社員教育の観点からさらに厳しい内部基準を決めている。」  
(カネダイ)

(注1) ISOはInternational Organization for Standardization（国際標準化機構）の略で、工業製品の国際規格をいう。

HACCPはHazard(危害)、Analysis(分析)、Critical(重大)、Control(管理)、Point(点)の頭文字をとったもので、食品を製造する際の危害を起こす要因を分析し、それを効率よく管理する手法をいう。

(注2) ISO・HACCPを取得した企業(受賞時点)には上記のほか次の各社もいる。

ISO 北光、平禄、松島産業、日本セラテック、すがわら葬儀社

HACCP 村田水産、菓匠三全、阿部長商店

**第五に各社とも社員教育にはきわめて熱心で、それが人材を育て企業の発展につながっています。**

「企業の成長とは社員の成長である。人が成長しない限り企業に成長はない。同時に経営者の器以上に企業は大きくならない。経営者も社員も伸びていかなければならない。」  
(松島産業)

「事業経営は人に始まって人に終わる。物や金はあとからついて来る。」  
(青葉化成)

「企業の本質は社員にある。社員全員が良い会社づくりをしようと思わない限り誇れる会社にはなりえない。社長は社員のことを第一に考え、社員は会社のことを第一に考えて欲しい。」  
(カネタ・ツーワン)

「新入社員から管理職まで全社員を対象に研修計画を策定し、研修センターで研修・教育を行っている。」  
(カルラ)

「いかにして社員のやる気を引き出すかがポイント。」 (カネキ吉田商店)

「社員一人一人が魚と海のプロフェッショナルになるよう指導している。」  
(阿部長商店)

「人の育て方でもっとも難しいのは販売セクションにいる者をどう育てるかである。要はお客様から信頼されることがポイントであり、結局は全人格的な問題に集約される。」  
(青葉化成)

「社員は企業にとって宝であり、皆同じように大切にするとする趣旨から名刺には肩書きを入れさせないようにしている。」 (白松がモナカ本舗)

**第六に地域・顧客重視の姿勢が極めて強く、これが好不況にかかわらず業績を安定させている一因になっています。**

「地酒は首都圏での認知度が低いため、各地で一ノ蔵を楽しむ会を開催し、直接お客様と接して酒造りの考え方を理解してもらっている。」 (一ノ蔵)

「お客様はサービスの良し悪しに敏感である。自分の誠意や目配り、気配り等がすぐに結果として数字に表れる。それだけにやりがいがある。」（平禄）

「どこでも購入できるものはお土産とは言わない。商品に希少価値を持たせるため、基本的には宮城県のみで販売する地域限定主義を貫いている。」  
（菓匠三全）

「お客様にとって故人の葬儀は一度限りのもの。お客様のご要望は必ずお引き受けし、それがどんなに難しくとも何らかの打開策を見つけている。」  
（すがわら葬儀社）

「地域のお客様に支援されない企業が全国展開できるはずはない。」  
（白謙蒲鉾店）

**第七に自社の実態を冷静に見て対策を講じており、それが企業経営の安定につながっています。**

「事業展開にあたり、本業以外には手を出さない。本業で失敗しても本業で取り戻すことができるが、本業以外で失敗すると多くの人達に迷惑をかけることになる。」  
（服部コーヒーフーズ）

「新しく事業を始めるとき100%の意気込みで臨むと、失敗したときに失うものが大きい。70~80%にとどめることが大切。」  
（カネキ吉田商店）

「海外進出は考えていない。中小企業においては海外と国内の二兎を追うことはできない。」  
（北光）

「社内ベンチャー制度の導入により、社員一人ひとりのコスト意識や利益責任という考え方が育ってきている。」  
（エムジー）

「誰でも苦しい時は無我夢中で働いているが、一旦豊かになると過去のことを忘れてしまいがちである。そうあってはならないと戒めている。」  
（スモリ工業）

このように各社とも、確固たる経営理念のもと経営環境の変化に柔軟に対応しており、企業改革や技術革新にも前向きであります。また地域・顧客を大切にし、社員教育にも熱心で、そうした努力のもとに優良企業の座を維持しているものといえます。

## 2. 七十七ニュービジネス助成金に見られる新規起業の動きと成功の条件

これまでにニュービジネス助成金を取得した企業28社について、業種別にみてもみますと製造業14社、情報通信業6社、建設業3社、廃棄物処理業3社、サービス業1社、農業1社となっています。

これを分野別にみますと環境・エコ4社、福祉・医療4社、IT関連4社、エレクトロニクス3社、バイオ3社、住宅2社、機械・メカトロニクス1社、その他7社となっており、IT関連と並んで環境・エコロジーと福祉・医療関連が多いのが当地の特徴といえます。

企業の設立時期をみてみますと、昭和が13社、平成が15社となっており、平成も11年以降の設立が多くなっています。これは国や地方公共団体等が地域経済活性化の一環として新規起業を積極的に支援するようになったほか、地元大学も産学連携を通じて地元企業との交流を深めようとしているためとみられます。

次にニュービジネス助成金に対する応募状況をみてみますと、当初はそれほど多くはありませんでしたが、上記のように新規起業の動きが強まる一方、当助成金についての周知も広がり、応募数は年々増加し、最近は当初の2倍くらいになっています。

ちなみに、当助成金受賞企業の代表者の年齢をみてみますと、30歳台3名、40歳台9名、50歳台13名、60歳台3名となっています。40～50歳台が多いのは助成金がベンチャー企業として一応の成果を上げた企業に交付されたためとみられます。

### (1) 新規起業の動機

新規起業の動機をみますと、各社各様であります。内容別には①サラリーマンが諸般の理由によって事業を立ち上げたもの、学者または研究者が研究開発を進めているうちに事業化を企図し、会社を立ち上げたもの、職業にかかわらず独自の発想により新商品を構築し、これを事業化したもの、自社の経営不振あるいは生活費を得るために必死の思いで商品開発に取り組み、その事業化に成功したものの4種類に分けることができます。

いずれの場合も産学連携によって起業が成功した例が増えており、特に東北大学が関与したものが目立っています。

## A . サラリーマンが諸般の理由によって独立し事業を立ち上げ

サラリーマンが起業を志す理由も様々ありますが、その多くは組織の一員として働くよりは、自分の思うままに仕事をしたいというものであります。それだけに会社が軌道に乗るまでには相当の苦勞を強いられているようです。そうした中で、いずれも独創的かつ優れた商品開発に成功しており、それが起業成功の鍵になっているようです。

**ピー・ソフトハウス** 独立系ソフトウェア開発会社に勤務していたが、自分で企画・開発した商品が店頭に並ぶ喜びを味わいたいと同僚とともに会社を立ち上げ。はじめは大手メーカーの受託でゲーム機のソフト開発をしていたが、後に自社独自のソフト開発に注力し、次世代のサウンド P H I S Y X の商品化に成功。

**アイ・ティ・リサーチ** 開発型企業に勤めていたが、自分がやりたい開発ができないため独立して創業。当初は顧客からの開発・試作の受託を主としていたが、徐々に自社独自の商品開発に移行し、このほど医療側からのニーズに応じて三次元行動が判別可能な「インテリジェントカロリーカウンター」の開発に成功。

**マイクロバイオ** 外資系医療機器メーカーに勤務していたが、あるヒントを得て微生物検査方法等に関する研究開発を進め特許を出願、それを機に独立して細菌検査用具・機器製造販売会社を立ち上げ。

**モモ** サラリーマン当時、年功序列やフェアでない制度になじめず、独立してアパレルのデザイン企画会社を立ち上げ。通信によりデータを送受信するシステムを開発、それを利用してSOHO ( Small Office Home Office) を組織化し、デザインのほか翻訳・システム開発など手広く営業。

**ライス** 光学医療機器メーカーに勤め、東北地区の営業を担当していたが、これからは物販ではなく、付加価値サービスを提供する時代と考えて独立しソフト開発会社を創業。

**アームズ東日本** 勤務していた建設会社が下水道部門を廃止した際、発注者から工事を継続して欲しいと頼まれ、独立して会社を立ち上げ。その後独自のヒット工法を開発して全国的に展開。

**アースクリーン** 乳酸飲料販売会社に勤務していたが、独立して健康器具販売会社を立ち上げ。その後、デシカント空調機に出会い、これを大切に育て、これとマイクロタービンを組み合わせた製品を開発。

**東スリーエス** 製薬会社に勤務中、知り合いの内装業者から話があり、床の張替え・修繕業を開業。そこでシックハウス対策を研究し、独自のコーティング剤を開発、さらに画期的な剥離工法も研究。

## **B . 学者または研究者が研究開発を進めているうちに事業化を企図し、会社を立ち上げ**

研究開発と事業化は性格を異にしており、優れた研究者が必ずしも良き経営者とは言えないようであります。それだけに事業化を支える良きパートナーなど人脈に恵まれるかどうか成否の分かれ目になっています。

**福田結晶技術研究所** 東芝・東北大学40年間の研究を通じて、実用化の可能性が高い5つほどの技術を取得し、これを実現するため会社を設立。ここで世界最大級のフッ化カルシウムの単結晶製造に成功、さらにPET用のシンチレータ結晶の実用化を手がけている。

**イデアルスター** アルプス電気液晶ディスプレイの開発に従事していたが、同僚と一緒に会社を立ち上げ。ここで太陽電池やがんの治療に役立つ原子内包フラーレンの開発に成功し、仙台をそのメッカにしようと提唱。

**細胞科学研究所** 東北大学の抗酸菌病研究所において人の細胞培養の研究を行い、機能性ペプチド研究所では実用的な無血清培養液の開発に成功。そこで会社を立ち上げ、現在癌免疫療法用の無血清培養液の開発・製造や各種ヒト細胞の受託培養に従事。

**サイバー・ソリューションズ** 東北大学大型計算機センター、高度通信システム研究所において、コンピューターのネットワークに関する研究をしていたが、研究所が閉鎖された機会に起業を決意。イントラネット内に侵入した不正接続等を検知し、これを自動的に遮断する商品を開発。

## **C . 職業にかかわらず独自の発想により新商品を構築し、それを事業化**

新商品のシーズはいたるところにあり、要はそれを見出す叡智（知恵）と情熱（執念）の問題といえます。

**プラスヴォイス** 司会業をしていた折、聴覚障害者の結婚式に立会い、その不自由さを知り、手話ができるスタッフがテレビ電話を利用して聴覚障害者と健常者との会話を仲立ちするコールセンター事業を開業。

**オートランドリータカノ** 炭酸ガスで靴を洗淨する技術があることを知り、これをクリーニングに応用することに思いつき、東北大学等の支援を得て「超臨界流体の二酸化炭素」であれば可能であることを突き止め、これを実用化。

**ジャパンカーオリジナル** 月刊誌でカスタムカー（注文品の車）の存在を知り、独学で構造力学等を学び、役所とのハードネゴの上、認可を得て、独自の介護自動車を開発して商品化。

**ゴールド興産** 農家の三男として農業に従事していたが、有機栽培の重要性を知り、京都大学の先生の指導を得ながら微生物の研究を行い、キノコ栽培、植物生理、土壌改良等についての特許をとり、商品を開発・販売。

**鈴木工業** 下水の清掃事業をしていたが、ISOを取得して産業廃棄物処理業に移行、ここで古紙発泡成形エコマテリアルの処理技術を開発し、通産省の委託事業として商品化。

**ガーデン二賀地** 造園業に従事、樹木医の資格を取り、造園業としては東北で初めてISO14001を取得。植物の生理、生態に見合った水の管理をしようとしてオートポットシステムを開発し、これをもとに屋上緑化の商品を考案。

#### **D . 自社の経営不振あるいは生活費を得るために必死の思いで商品開発に取り組み、その事業化に成功したもの**

背水の陣で努力すると、思いもかけない力を発揮し、事業化に成功するようです。

**ティ・ディ・シー** 従来主力であったアルミダイキャストの仕事が減り、生き残るためには他社のできないことをやるしかないと考え、技術力で自信のあった鏡面加工について5ナノメートル（100万分の5ミリ）以下の精緻なものに仕上げることに成功し事業化。

**県南衛生工業** 浄化槽の維持管理業を始めたところ、浄化槽から出る汚泥処理に困り進退極まったが、農家の示唆で堆肥にすることに思いつき、独自のプラントを建設。ここで作られた堆肥は土のミネラルを正常に戻す効果があり、現在は農水省の補助事業になっている。

**スピーディア** 大学院生の折、病気で寝たきりになり、生活費を得るため会社を立ち上げ。ベッド上にパソコンを置き、唯一動く指でレンタルサーバーの取次ぎ代理店やHP製作を行なった。病気で動けなかったことが幸いして24時間対応ができ、仲間を得てプロバイダー屋のプロバイダー屋として独占的な地歩を築いている。

## (2) 起業に成功するための条件

起業に成功するには、さまざまな要件が必要ですが、ニュービジネス助成金を受賞した企業経営者は自らの経験に基づき、次のように述べています。

### A. 基本姿勢

「誰も真似できない独創的なビジネスモデルこそが命である。他社と比較した場合の自分の特徴や独自性を見極めることが大切。商品に個性があれば他社に真似できない売り方も可能となる。」  
(ライズ)

「起業の要諦はタイミング。先の動向を見極めず突発的に起業しても失敗する。遅すぎても新規性がなくなる。常に目標を持ち、タイミングを図りながら取り組むことが大切。」  
(デジタルパウダー)

「事業を起こす際、とんとん拍子で進むことはなく、必ずハードルがある。それを乗り越えるためには、しっかりとした起業目的や使命感が必要。金儲けだけを考えるとハードルでつまづくことになる。」(プラスヴォイス)

「技術革新が早く、競争も激しい。事業には方向性があり、上りのエスカレーターと下りのエスカレーターがある。自分の仕事が下りになったと判断した時には、上りのエスカレーターに乗り換えることが大事。」  
(オプトロム)

「会社を起こす用意ができたから起業するといっても難しい。商売のために一発当てようというのも駄目。要は何をしたいかの起業意思の問題。」  
(マイクロバイオ)

「何事にも失敗を恐れず、前向きに取り組むことが大切。前向きと逃げないことがベンチャー企業の要諦。」  
(アースクリーン東北)

「やりたいと思ったことに挑戦しなさい。絶対に最後まであきらめず、壁にぶつかっても逃げず、自分の力で乗り越える習慣をつけること。その経験があれば、必ず次も乗り越えることができる。」 (ジャパンカーオリジナル)

「起業への挑戦は困難が多いが、困難に立ち向かっている姿が一番輝いて見える。いかにして自分の中にある弱気を振り払い、貪欲さを持ち続けることができるかがポイント。安定してくると貪欲さがなくなる。それが問題である。」 (モモ)

## B . 技術は起業の必要条件ではあるが、十分条件ではない

「これはと思う技術に出会った時、それが世の中のためになると確信したら熱中してそれに取り組む。そうした情熱と執念が大切。同時に研究開発への投資とそこから生み出される利益のバランスをとることも必要である。」  
(真壁技研)

「基礎研究に携わった人は自分の技術を過信しがち。起業する場合、まず資金計画をしっかりと立てることが肝心。失敗するベンチャー企業は各種補助金等に頼りすぎている。自分の食い扶持は自分で稼ぐことが大前提。」  
(細胞科学研究所)

「研究を一生懸命やっている人に起業で儲けよといっても無理。いい研究であってもそれが物になるかどうかは別のこと。ベンチャーを立ち上げる場合には、会社運営に詳しい人と組むことが大切。起業には運不運があり、研究開発の事業化成功率は1～2割位。それでも夢中になって研究開発に取り組むことが大事、結果的に当初の狙いと異なった形で実用化されることが多い。」  
(福田結晶技術研究所)

「誰も成功していない開発には困難が付きまとい、不安であるが、悲壮感を漂わせては良い仕事はできない。楽しく挑戦するよう心がけている。」  
(イデアルスター)

## C . 企業経営上、特に大切なことは市場調査と人との関わり合い

「起業する前に、市場ニーズや競合商品の分析把握に努め、事業性を徹底的に検討することが重要。また何が何でも事業としてやっていくという強い意志を持ち、多くの人の話に耳を傾け、試行錯誤を繰り返せば、おのずとどう行動すべきか見えてくる。」  
(オリザジャパン)

「ビジネスプランが市場に受け入れてもらえるかどうかについて、様々な人の意見を聞くことが大事。そのためには人との繋がりが大切。」 (イズム)

「一番苦しかったことは資金繰りと人間関係であった。ビジネスだけを考えていては駄目で、商売の相手が人間としてどう行動するか考えていないと失敗する。」 (スピーディア)

「新しい事業を起したい人は異業種との交流を考えるべきで、そのためには人脈のネットワークの中に自分を置くことが大切。特に大手企業の中にはビジネスのシーズや技術・情報が多くあり、これを活用するべきである。」  
(新東北化学工業)

「お金はあるに越したことはないが、マーケティング・時間・人などがより大事。特にいい人をどのように選んでくるかが大切で、熱心で情熱的な人、そしてどこか馬鹿になれる人がいい。」  
(福田結晶技術研究所)

「赤字受注をしないことが肝要。赤字受注が功を奏するのは右肩上がりの大量生産時代であり、資金繰りのための赤字受注では結局立ち行かなくなる。」  
(ティ・ディ・シー)

## D . 起業に成功するためには次のような点にも留意する必要がある。

「人は手元のないものを欲しがりますが、しかし手元にあるものを利用するほうが効率的で利便性が高い。また、どんなに小さくとも相手に認めてもらうだけの成果を上げることが大切。自分の事業を信じて継続していけば必ず大きな成果につながる。」  
(サイバー・ソリューションズ)

「人間は一旦思い込むと有頂天になりやすい。必ず専門知識のある人の意見を聞き、議論を尽くして冷静に考えるべき。商売は賭けであり、成功の確率が50%であれば手を出さない。成功の確率が7~8割あり、最大のリスクが把握できない限りやらない。」  
(東スリーエス)

「夢を持つこと。夢をもてば、それを実現しようと気力やアイデアが出てくる。」  
(アームズ東日本)

「本を忘れず　　まず初心、二つは恩、三つは親・祖先。右手にそろばん、左手に福祉という感じで使い分けている。」  
(ジェー・シー・アイ)

以上様々な提言があり、中には相反する意見もありますが、いずれも苦心惨憺の末、起業に成功した人達の言葉であり、これからベンチャー企業を志す人にとって参考になると思われます。

ベンチャーとは基本的には冒険であり、投機であり、成功の条件は結局のところ情熱と叡智と運ではないかといえます。

### (3) その他

企業を立ち上げる場所として宮城県（仙台市）が適当かどうかについては両説があるようで、この問題は微妙です。

「東北に進出した一番大きな理由は東北自動車道と東北新幹線ができたことにより交通アクセスが良くなり、かつ未開拓のオープンスペースが広いことであった。」  
(オプトロム)

「東北地方は市場規模が小さい上に地域性として新しいものを受け入れてもらえないところがある。その点、関西は新しいものにすぐに反応があり、九州・関東・北海道もそれなりにいいが、東北はほとんど反応がない。」  
(マイクロバイオ)



## Ⅱ 受賞企業名と受賞理由

### 1 「七十七ビジネス大賞」

	企業名	受賞理由
第1回 (H10年度)	青葉化成株式会社	堅実な経営により長年のリダ-として地元産業の振興に貢献
	宮城化学工業株式会社 (現：ゼライス株式会社)	東北唯一のブランドメーカーとして優れた商品を持つ
	村田水産	加工業界に長年貢献、「シャクスカ」の開発
第2回 (H11年度)	岩機ダイカスト工業株式会社	独創的な加工技術で確固たる地位を確立、地域産業の振興に貢献
	株式会社エムジー	いち早くプラスチック成形業に参入 地元業界のリダ-として活躍
	株式会社佐浦	地酒として県外でも高い評価 宮城県の知名度アップに大きく貢献
第3回 (H12年度)	株式会社一ノ蔵	「高品質の酒造り」全国的に高い評価 日本酒文化の向上にも貢献
	服部コーヒーフーズ株式会社	自社ブランドの新商品開発や食のコンサルティング事業で全国上位の売上高を誇る
	株式会社ユーメディア	印刷分野にとどまらず、イベント企画等の新分野においても高い評価
	株式会社渡辺採種場	優良種子の研究開発において数多くの実績 宮城県の農業の発展にも尽力
第4回 (H13年度)	アイリスオーヤマ株式会社	世界規模での事業展開と卓越した商品開発力で日本を代表するメーカー
	スモリ工業株式会社	多くの特許を持つ独自の射出工法を開発 地元トップクラスの実績を高く評価
	同和興業株式会社	全事業所全業種でISO9001を取得した非常に優れた技術力と経営体制
第5回 (H14年度)	株式会社菓匠三全	主力商品「萩の月」等により仙台菓子ブランドを確立した地域菓子業界のリダ-企業
	株式会社白謙蒲鉾店	徹底した品質管理と衛生管理がもたらした、食物の本質にこだわり斬新な魅力ある商品開発に注力
	平禄株式会社 (現：株式会社ジー・テイスト)	東日本における「回転寿司」の先駆け企業として業界の経営戦略をリード
第6回 (H15年度)	株式会社カネダイ	水産加工業界の地元リダ-企業 海外からの原料供給ルート開拓・合併企業設立などグローバルなビジネスを展開中
	仙台味噌醤油株式会社	原料の厳選と純正な製造工程で「本物一筋」を追求 安心・安全な加工食品として確かな品質
	株式会社北光	グループ企業内で独自の「一貫生産システム」を構築、製造業の空洞化問題へ対抗
	松島産業株式会社	他社に先駆け海外進出、独自の高品質・短納期・低コストに対応できるグローバルシステムを確立
第7回 (H16年度)	株式会社かわむら	原料アイテム毎の生産地別鮮度管理や衛生・品質管理の徹底により安全・安心で信頼される海の幸を消費者に提供
	株式会社小山商会	時代のニーズを見極め、高品質で快適なサービスを年中無休提供し続ける寝具リネ業界のリディングカンパニー
	株式会社日本セラテック	独自の高品質材料と世界トップレベルの超精密加工技術等により、先端産業へのソリューションを提供
第8回 (H17年度)	株式会社カネキ吉田商店	かぎりない素材追求と自然のままの型を製造コンセプトに、厳選した海の恵の提供により消費者の健康づくりへ貢献
	株式会社白松がモナカ本舗	「品質は語る……」という合言葉を胸に、吟味した高品位な原料と丁寧な技術を用いた納得のいく菓子づくりを継承
	株式会社すがわら葬儀社	消費者ニーズを的確に把握し顧客重視の細やかなサービスを提供するなど時代に即した葬儀ビジネスを展開
	株式会社モビーディック	わかりやすい技術を擁し、世界のユーザーに高い信頼と満足を提供し続けるウェット・ドライスーツ業界のトップ企業

	企業名	受賞理由
第9回 (H18年度)	株式会社阿部長商店	日本有数の買付量を誇る鮮魚と水産加工食品の提供、真のリゾート観光開発により三陸地域経済の発展に大きく貢献
	株式会社カネタ・ツーワン	厳しい自主基準による徹底した品質管理と、的確なマーケティング力を誇る珍味卸業界のトップクラス企業
	株式会社カルラ	和風レストラン100店を中心に、「楽しさ」と「便利さ」を加えた豊かな食空間を多彩に提供する創業96年の老舗
第10回 (H19年度)	株式会社ウジエスーパー	青果・鮮魚・精肉へ特化し、お客様の多様なニーズに応じた新鮮で安価な食品の提供により「食の基本」を最も大切にする県内屈指の食品スーパー
	弘進ゴム株式会社	創業72年のゴム・ビニル加工品の老舗メーカーとして、産業用・土木建設用・農業用・食品用・医療・健康関連など様々な分野へ製品を提供
	株式会社北洲	ツバイオ工法にいち早く着目し、「強さ」「機能性」「美しさ」「省エネルギー」のリアル建築を具現化する木造注文住宅のトータル提案企業



第1回（H10年度）受賞企業



第2回（H11年度）受賞企業



第3回（H12年度）受賞企業



第4回（H13年度）受賞企業

第5回（H14年度）受賞企業以降は21頁に掲載

## 2. 「七十七ニュービジネス助成金」

	企業名	受賞理由
第1回 (H10年度)	株式会社オプトロム	「インテリジェントディスプレイ」の開発
	ゴールド興産株式会社	生ゴミ処理のにおいをコーヒーの香りに変える 新種微生物で解決
	鈴木工業株式会社	環境にやさしい古紙発泡成型体の開発
第2回 (H11年度)	新東北化学工業株式会社	地元産産物を使い、今までにない呼吸性建材の開発に成功
	マイクロバイオ株式会社	簡単で効率のいい新しい細菌検査システムを開発
	株式会社モモ	インターネットを活用し、起業家と投資家、支援機関をマッチング
第3回 (H12年度)	株式会社アースグリーン東北	小型デシカト空調機とマイクロピンを組み合わせた新製品の開発
	株式会社ジェー・シー・アイ	オートメイトの車いすや利用者本位の商品開発で介護・福祉ニーズに応える
	株式会社真壁技研	高精度で低コストの微小粒子製作プロセスを世界に先駆けて完成
第4回 (H13年度)	株式会社アームズ東日本	地面を掘り起こさず下水道取付管を補修するヒット工法を開発
	株式会社県南衛生工業	非常に高い処理能力を持つ有機性廃棄物の高速発酵堆肥化施設を開発
	株式会社ティ・ディ・シー	日本トップレベルの鏡面加工技術力 宮城県から世界に通用する技術を発信
第5回 (H14年度)	有限会社オリザジャパン (現:株式会社オリザ)	人・環境にやさしい新開発の畳「おり座」により「畳生活空間」を追求・提案
	株式会社細胞科学研究所	免疫療法や再生移植医療に不可欠な安全で高性能な無血清細胞培養液の開発に成功
	東スリーエス株式会社	低VOC濃度の安全性・耐久性に優れた床コーティング剤・剥離剤等を開発
第6回 (H15年度)	株式会社オートランドリータカノ	人・環境・衣類に優しい全く新しい次世代型ドライクリーニング法の開発に成功
	ジャパンカーオリジナル株式会社	従来方式の欠点を全て払拭した人にやさしい「エレベーター式車いす移動車」を開発・製造
	株式会社スピーディア	総合的な通信事業を手軽に開業できる「ミニ通信事業開業パック」の開発に成功
	株式会社福田結晶技術研究所	単結晶育成の研究・開発で次世代エレクトロニクス分野の技術革新を支える最先端企業
第7回 (H16年度)	株式会社イデアルスター	次世代の新機能材料として注目されているナノ素材「原子内包ワレソ」の量産化方法を開発
	株式会社ガーデン二賀地	水等の自動管理を行う植物栽培台・鉢「オートポットシステム」を開発し、都市緑化による環境保全に取り組む
	株式会社プラスヴォイス	IT福祉社会の実現に向け、視聴覚障害者のコミュニケーションバリアを解消する「テレビ電話受付システム」を開発
第8回 (H17年度)	株式会社イズム	LEDの発行色が気温によって変化するソーラー式視線誘導標「サーモ・アイ」を開発し、冬道等での安全運転をサポート
	株式会社サイバーソリューションズ	安全なネットワーク社会の構築に向け、インターネットセキュリティシステム「NetSkateKoban R」を開発
	株式会社ピー・ソフトハウス	音声データを自在に操れる処理ソフト「CHRONOSTream」を開発するなど、デジタルコンテンツ業界に新たな表現手法を提供

	企業名	受賞理由
第9回 (H18年度)	株式会社アイ・ティ・リサーチ	人間の日常行動パターンと消費エネルギーを高精度に計測可能な3次元歩数計「インテリジェント加リカウンター」を独自開発
	デジタルパウダー株式会社	独自開発のデジタル制御製造法により、各種素材で微小・均一の高精度球形粒子(デジタルマイクロボール)を開発
	ライズ株式会社	歯科医療用石膏模型を高精度3Dスキャナーにより解析、データとして保管・管理・利用する新しいシステムを独自開発
第10回 (H19年度)	株式会社松栄工機	「無発塵」「メンテナンスフリー」「低騒音・低振動」を実現した非接触の磁気歯車装置の開発・実用化に成功
	株式会社高橋工業	造船技術と陸上建築技術の共通点を独自に共存させ、独創的な曲線構造をもつ金属金物の作品を多数製作
	株式会社ミウラセンサー研究所	有害元素の有無判定が手軽に短時間で可能な非接触型有害元素検出装置「Denbee Base Type I」を独自開発



第5回（H14年度）受賞企業



第6回（H15年度）受賞企業



第7回（H16年度）受賞企業



第8回（H17年度）受賞企業



第9回（H18年度）受賞企業

### Ⅲ．10年間の応募状況について

#### 1．応募件数

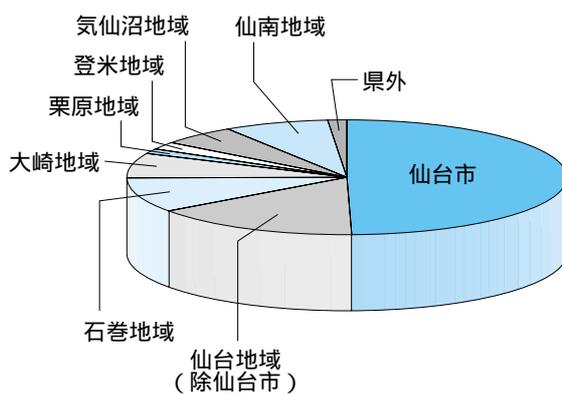
(単位：件)

	第1回 (H10)	第2回 (H11)	第3回 (H12)	第4回 (H13)	第5回 (H14)	第6回 (H15)	第7回 (H16)	第8回 (H17)	第9回 (H18)	第10回 (H19)
七十七ビジネス大賞	15	11	20	14	10	18	17	15	20	18
受賞企業	3	3	4	3	3	4	3	4	3	
七十七ニュービジネス助成金	24	17	31	28	46	50	42	36	43	31
受賞企業	3	3	3	3	3	4	3	3	3	
合 計	39	28	51	42	56	68	59	51	63	49

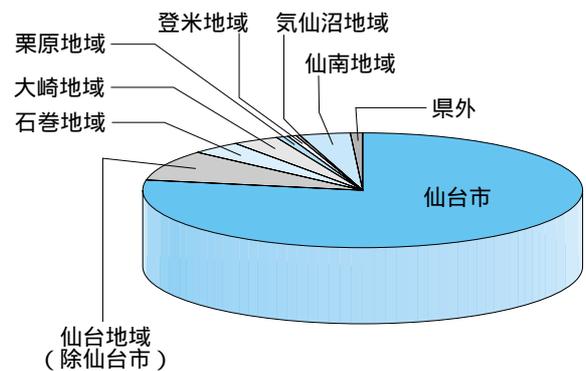
#### 2．応募企業の状況

##### (1) 本社(拠点)所在地別

A. 「大賞」



B. 「助成金」



(単位：%)

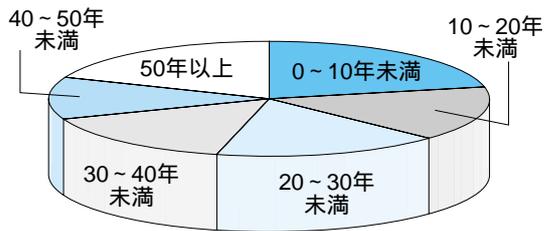
地域名	件数	構成比
仙台市	71	49.7
仙台地域(除仙台市)	22	15.4
石巻地域	14	9.8
大崎地域	10	7.0
栗原地域	2	1.4
登米地域	3	2.1
気仙沼地域	8	5.6
仙南地域	11	7.7
県外	2	1.4
計	143	100.0

(単位：%)

地域名	件数	構成比
仙台市	252	77.8
仙台地域(除仙台市)	28	8.6
石巻地域	12	3.7
大崎地域	11	3.4
栗原地域	3	0.9
登米地域	2	0.6
気仙沼地域	1	0.3
仙南地域	12	3.7
県外	3	0.9
計	324	100.0

## (2) 創業(設立)経過年数

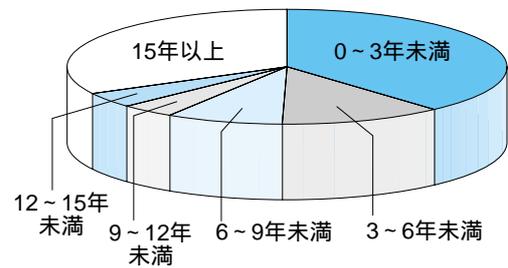
A.「大賞」



(単位：%)

年数	件数	構成比
0年以上～10年未満	31	21.7
10年以上～20年未満	22	15.4
20年以上～30年未満	24	16.8
30年以上～40年未満	22	15.4
40年以上～50年未満	17	11.9
50年以上	27	18.9
計	143	100.0

B.「助成金」

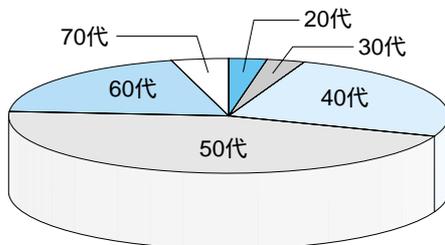


(単位：%)

年数	件数	構成比
0年以上～3年未満	124	38.3
3年以上～6年未満	39	12.0
6年以上～9年未満	28	8.6
9年以上～12年未満	13	4.0
12年以上～15年未満	14	4.3
15年以上	106	32.7
計	324	100.0

## (3) 代取・代表者の年齢

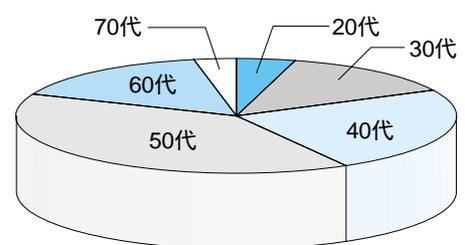
A.「大賞」



(単位：%)

年代	件数	構成比
20代	4	2.8
30代	4	2.8
40代	36	25.2
50代	65	45.5
60代	28	19.6
70代	6	4.2
計	143	100.0

B.「助成金」

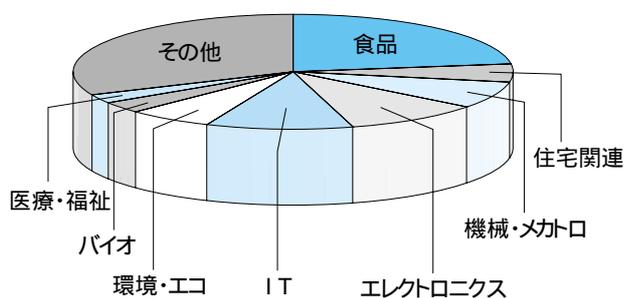


(単位：%)

年代	件数	構成比
20代	14	4.3
30代	43	13.3
40代	78	24.1
50代	128	39.5
60代	51	15.7
70代	10	3.1
計	324	100.0

## (4) 分野別

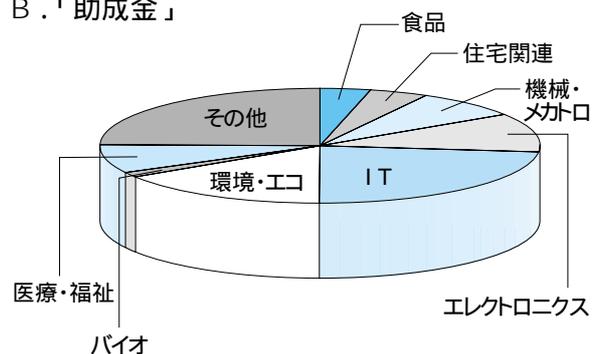
A. 「大賞」



(単位：%)

分野名	件数	構成比
食品	36	22.8
住宅関連	8	5.1
機械・メカトロ	12	7.6
エレクトロニクス	16	10.1
IT	17	10.8
環境・エコ	10	6.3
バイオ	5	3.2
医療・福祉	4	2.5
その他	50	31.6
計	158	100.0

B. 「助成金」



(単位：%)

分野名	件数	構成比
食品	13	3.7
住宅関連	15	4.3
機械・メカトロ	27	7.8
エレクトロニクス	38	10.9
IT	81	23.3
環境・エコ	55	15.8
バイオ	5	1.4
医療・福祉	28	8.0
その他	86	24.7
計	348	100.0

注．応募件数、(4) 分野別以外のデータは第2回～第10回分の資料

#### Ⅳ. 講演会開催状況

年 月	演 題	講 師
平成10年 4月	二十一世紀における地域産業振興について	(財)半導体研究振興会研究所長 西澤 潤一氏
平成11年 4月	ニュービジネスとみやぎの活性化	宮城大学学長 野田 一夫氏
平成12年 4月	産業振興と公設試の役割	宮城県産業技術総合センター所長 飯塚 尚和氏
平成13年 4月	二十一世紀に輝く条件 ～産業創出の地域構想～	慶應義塾大学経済学部教授 島田 晴雄氏
平成14年 4月	アフガン後の世界情勢とアメリカの戦略	防衛大学助教授 西脇 文昭氏
平成15年 5月	地域産業振興の新たな方向性	一橋大学大学院商学研究科教授 関 満博氏
平成16年 4月	地域再生と中小企業の役割 ～デフレ時代の消費者行動と経営戦略～	UFJ総合研究所主席研究員 森永 卓郎氏
平成17年 4月	マーケットが示唆する日本経済の行方	(株)フジマキ・ジャパン代表取締役社長 藤巻 健史氏
平成18年 4月	リゾート再生への挑戦	(株)星野リゾート代表取締役 星野 佳路氏
平成19年 5月	夢の新素材“金属ガラス”の発見と実用化	東北大学総長 井上 明久氏

講師肩書は開催当時



## V. 特定テーマセミナー開催状況

年 月	セミナー名	講 師
平成11年 6月	HACCPセミナー「HACCPと食品業界」 ～最近の査察状況も踏まえて～	青葉化成(株)技術顧問 鈴木 玉治氏
平成12年 2月	介護・福祉ビジネスセミナー 「宮城県における介護サービス市場の将来推計」 「介護・福祉ビジネス成功のための実践的経営戦略」	七十七銀行 大川口 信一氏 (株)小宮コンサルティング社長 小宮 一慶氏
平成12年 7月	女性のための企業講座 「成功する起業のためのビジネスプラン」 「起業家への第一歩～私の起業体験」	経営デザイン研究所代表 川村 志厚氏 佐宗 美智代氏 (有)インターホート社長 浦沢 みよこ氏
平成13年 2月	ベンチャーキャピタルAtoZ	中小企業総合事業団 中小企業ベンチャー 総合支援センター東北アドバイザー 新谷 康利氏
平成13年 7月	女性のための実践的ビジネススキルセミナー 「市場・顧客のつかみ方」～マーケティングの基本戦略～	MSコンサルティング 代表 小島 壮司氏
平成14年 2月	事業発展のためのIT活用セミナー「事業発展のためのIT活用」～もっと活用できるホームページ～	(有)アットシステム代表取締役 佐宗 美智代氏
平成14年 9月	IT社会を生き残る企業戦略セミナー～電子入札時代に向けてホームページ活用から更なる活用術まで～	(有)アットシステム代表取締役 佐宗 美智代氏
平成15年 2月	わかりやすい知的財産セミナー ～知的財産権の基礎と有効活用について～	NECT-キーン(株)知的財産部マネージャー 出崎 恭子氏
平成15年 7月	中小企業のためのISO活用セミナー ～環境経営で新たなビジネスチャンスをつかむ～	東北緑化環境保全(株)環境コンサルティングチーム ISOグループチーフマネージャー 早川 俊郎氏
平成16年 2月	第2回知的財産戦略セミナー ～知財を活かした中小企業マネジメント～	NECT-キーン(株)知的財産部マネージャー 出崎 恭子氏
平成16年 7月	第2回中小企業のためのISO活用セミナー ～「環境配慮経営」は不可欠な経営戦略～	みちのくEMS主任審査員 立田 勝男氏
平成17年 2月	産学官連携セミナー ～学の知・人を活かした経営戦略～	東北大学大学院工学研究科教授 堀切川 一男氏
平成17年 8月	第3回中小企業のためのISO活用セミナー ～食の安全・安心を守るために～	(株)トマツ環境品質研究所シニアコンサルタント 藤井 勲氏
平成18年 2月	第2回産学官連携セミナー ～先端科学技術を活かした経営戦略～	東北大学未来科学技術共同研究センター教授 河野 雅弘氏
平成18年 7月	中小企業のための新会社法セミナー ～新会社法の影響と対応・活用方法～	生天目公認会計士税理士事務所公認会計士・税理士 生天目 忠繁氏
平成19年 2月	第3回産学官連携セミナー ～新食品開発のための経営戦略～	東北大学大学院農学研究科教授 宮澤 陽夫氏
平成19年 7月	実践から語る中小・ベンチャー企業が繁栄するためのノウハウ ～成功への事業・商品と社長・マネジメント組織の条件～	(財)みやぎ産業振興機構総括プロジェクトマネージャー 高橋 四郎氏

講師肩書は開催当時

## Ⅵ. 役員名簿（カッコ内就任年月日）

### 1. 理事

勝股 康行 (10. 4. 1)  
森 毅 (13. 4. 1)  
伊藤 克彦 (19. 4. 1)  
岩崎惠美子 (19. 5.25)  
西澤 潤一 (10. 4. 1)  
井上 明久 (19. 4. 1)  
星宮 望 (19. 4. 1)  
丸森 仲吾 (17. 4. 1)  
羽田 祐一 (16. 5.26)

### (既往者)

新明兵太郎 (10. 4. 1~13. 3.31)  
東尾 正 (10. 4. 1~11. 5.25)  
松木伸一郎 (11. 5.25~15. 3.31)  
柿崎 征英 (15. 4. 1~18. 3.31)  
三浦 秀一 (18. 4. 1~19. 3.31)  
加藤 義雄 (10. 4. 1~18. 3.31)  
櫻井 正孝 (18. 4. 1~19. 1.18)  
阿部 博之 (10. 4. 1~14.11. 5)  
吉本 高志 (15. 4. 1~18.11. 5)  
倉松 功 (16. 4. 1~19. 3.31)  
齋川慶一郎 (10. 4. 1~11.11.30)  
村松 巖 (14. 4. 1~17. 3.31)  
松村 富廣 (10. 4. 1~16. 5.26)

### 2. 監事

阿部 瑞男 (10. 4. 1)  
小林 直人 (17. 4. 1)

森 毅 (10. 4. 1~13. 3.31)  
佐々木秀皖 (13. 4. 1~17. 3.31)

### 3. 評議員

岩崎 俊一 (10. 4. 1)  
馬渡 尚憲 (15. 5.21)  
坂田 隆 (19. 5.25)  
須藤 義悦 (17. 4. 1)  
櫻井 英樹 (13. 5.23)  
大村 虔一 (13. 5.23)  
佐伯 昭雄 (10. 4. 1)  
奥田 潤一 (16. 4. 1)  
永山 勝教 (18. 4. 1)

倉松 功 (10. 4. 1~16. 3.31)  
野田 一夫 (10. 4. 1~13. 3.31)  
福田 正 (13. 4. 1~15. 3.31)  
小林 陵二 (16. 4. 1~19. 5.25)  
勝又 義信 (10. 4. 1~14. 3.31)  
田沼 四郎 (14. 4. 1~17. 3.31)  
若生 修 (10. 4. 1~11. 5.21)  
小野寺完夫 (11. 5.21~13. 5.22)  
森 健一 (10. 4. 1~11. 5.21)  
渡辺 信夫 (11. 5.21~13. 5.22)  
鎌田 宏 (10. 4. 1~12. 3.31)  
(14. 4. 1~16. 3.31)  
鈴木 征夫 (12. 4. 1~14. 3.31)  
氏家 照彦 (16. 4. 1~18. 3.31)

#### 4. 審査委員

大滝 精一	(10. 4. 1)	吉田 協一	(10. 4. 1 ~ 11. 5.21)
若生 正博	(19. 5.25)	千葉 眞弘	(11. 5.21 ~ 13. 5.22)
萱場 道夫	(19. 5.25)	菅原 清毅	(13. 5.23 ~ 15. 3.31)
津嶋 秋夫	(10. 4. 1)	遠藤 正明	(15. 5.21 ~ 18. 5.26)
中里 忠道	(19. 4. 1)	三浦 俊一	(18. 5.26 ~ 19. 5.25)
藤咲 寛	(18. 4. 1)	伊藤 忠男	(10. 4. 1 ~ 10. 5.20)
森 健一	(18. 4. 1)	加藤 豊	(10. 5.20 ~ 13. 5.22)
佐藤 明	(19. 5.25)	佐藤正一郎	(13. 5.23 ~ 16. 5.26)
斎藤 勝久	(19. 4. 1)	五十嵐悦朗	(16. 5.26 ~ 18. 5.26)
		宮本 昭彦	(18. 5.26 ~ 19. 5.25)
		村上 雄一	(10. 4. 1 ~ 12. 3.31)
			(16. 4. 1 ~ 18. 3.31)
		佐々木勇三郎	(12. 4. 1 ~ 14. 3.31)
		西野 寿雄	(14. 4. 1 ~ 16. 3.31)
		平間 久雄	(10. 4. 1 ~ 12. 3.31)
		村山雅一郎	(12. 4. 1 ~ 16. 3.31)
		青柳 達夫	(16. 4. 1 ~ 18. 3.31)
		相沢雄一郎	(10. 4. 1 ~ 11. 5.21)
		大塚 正宸	(11. 4.13 ~ 16. 3.31)
		小野 昌和	(16. 4. 1 ~ 18. 3.31)
		松田 伸慶	(18. 5.26 ~ 19. 5.25)
		佐々木秀暁	(10. 4. 1 ~ 12. 3.31)
		高橋 新一	(12. 4. 1 ~ 15. 3.31)
		藤代 哲也	(15. 4. 1 ~ 16. 3.31)
		堀田井茂徳	(16. 4. 1 ~ 17. 3.31)
		佐々木勝次	(18. 4. 1 ~ 19. 3.31)

#### Ⅶ. 賛助会員

宮城商事株式会社  
七十七リース株式会社  
七十七信用保証株式会社  
七十七ビジネスサービス株式会社  
七十七コンピューターサービス株式会社  
株式会社七十七カード  
七十七スタッフサービス株式会社  
七十七事務代行株式会社

## ○資料

### 設立目的・組織概要

**名 称：**財団法人 七十七ビジネス振興財団

**事 務 所：**仙台市青葉区中央三丁目 3 番20号（株式会社七十七銀行本店内）

**設 立 者：**株式会社 七十七銀行

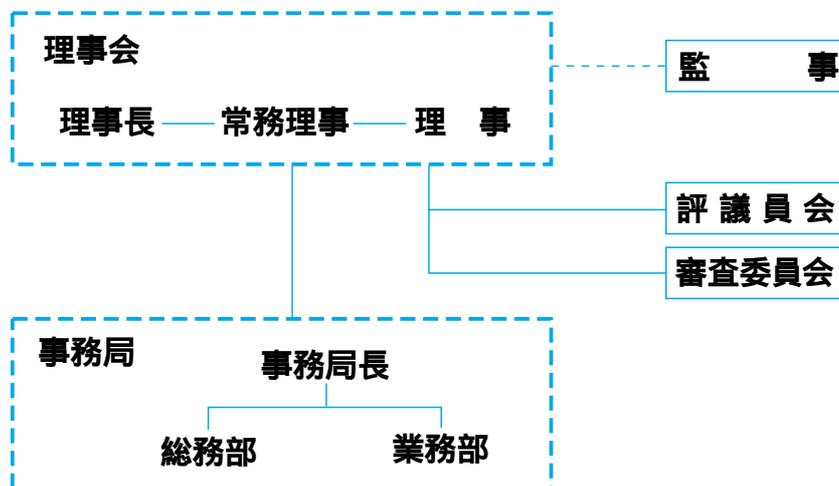
**基本財産：**5 億円

**設立の目的：**宮城県を本拠とし、県内の産業・経済の発展に寄与した企業等に対する表彰及び新規事業を志している起業家に対する助成を行うことにより、県内の産業振興と経済発展に資することを目的とする。

**設立年月：**平成10年4月、株式会社七十七銀行の創業120周年を記念して設立

**事業概要：**（1）宮城県を本拠とし県内の産業・経済の発展に寄与した企業等に対する支援事業  
（2）宮城県を本拠として新規事業活動を志している起業家に対する支援事業  
（3）地域の産業振興及び企業経営に関する相談事業及び各種セミナー等の開催  
（4）地域の産業・経済の振興に関する調査・研究及び刊行事業  
（5）前号に掲げるもののほか、本財団の目的を達成するために必要な事業

**組 織：**



注．財団情報誌として「七十七ビジネス情報」を年4回発行（第1号～第39号発行）しており、内容については財団ホームページ上でも公開しています。



## **七十七ビジネス振興財団「10年の歩み」**

平成19年11月発行

編集・発行 財団法人 七十七ビジネス振興財団  
〒980-0021 仙台市青葉区中央三丁目3番20号  
(七十七銀行本店内)  
TEL : 022-211-9787 FAX : 022-267-5304  
URL : <http://www.77bsf.or.jp>

印刷・製本 東北堂印刷株式会社  
〒982-0804 仙台市太白区鉤取一丁目2番12号  
TEL : 022-245-0229

